€TRAINING

إدارة المحافظ المالية واستراتيجيات مبتكرة لتعظيم عوائد العملاء

30 يونيو - 4 يوليو 2025

لندن (المملكة المتحدة)

إدارة المحافظ المالية واستراتيجيات مبتكرة لتعظيم عوائد العملاء

رمز الدورة: U1450 تاريخ الإنعقاد: 30 يونيو - 4 يوليو 2025 دولة الإنعقاد: لندن (المملكة المتحدة) - التكلفة: 5550 يورو

مقدمة البرنامج التدريبي:

يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تمكين المشاركين من تطوير مهاراتهم في إدارة المحافظ المالية للعملاء بشكل محترف، وتحقيق توازن بين العوائد والمخاطر وفقًا لاحتياجات العملاء وأهدافهم المالية. يركز البرنامج على تقديم أفضل الاستراتيجيات في تخصيص الأصول وإدارة المخاطر واتخاذ القرارات الاستثمارية الذكية لضمان تحقيق نمو مستدام في المحافظ المالية.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- تحليل وتقييم احتياجات العملاء المالية.
- تطوير استراتيجيات فعالة لإدارة المحافظ المالية بما يتناسب مع المخاطر والعوائد.
- تحسين مهارات إدارة المخاطر وتخصيص الأصول.
- فهم العوامل المؤثرة على أداء الأسواق المالية وكيفية اتخاذ قرارات استثمارية مستنيرة.
- تعزيز القدرات في التواصل مع العملاء لتقديم استشارات مالية عالية الجودة.

الفئات المستهدفة:

- مدراء المحافظ المالية.
- المستشارون الماليون.
- مدراء العلاقات مع العملاء في القطاع المالي.
- الموظفون العاملون في شركات الاستثمار والبنوك.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

أساسيات إدارة المحافظ المالية:

- تعريف إدارة المحافظ المالية وأهميتها.
- أهداف إدارة المحافظ وكيفية تحديدها.
- أنواع الأصول المالية ودورها في المحفظة.
- الأسس النظرية لتخصيص الأصول.
- فهم العلاقة بين العوائد والمخاطر.

الوحدة الثانية:

تحليل السوق والتوقعات المالية:

- العوامل الاقتصادية المؤثرة على الأسواق المالية.
- كيفية تحليل البيانات المالية والمؤشرات الاقتصادية.
- استراتيجيات التحليل الفني والأساسي.
- تأثير السياسات المالية والنقدية على المحافظ.
- توقعات السوق وكيفية التعامل معها في إدارة المحافظ.

الوحدة الثالثة:

استراتيجيات تخصيص الأصول:

- طرق توزيع الأصول بين الأسهم والسندات والعقارات.
- كيفية تحديد نسبة المخاطر وفقاً لأهداف العميل.
- استراتيجيات التنويع لتقليل المخاطر.
- تخصيص الأصول الديناميكي مقابل الثابت.
- أساليب مراجعة وتعديل تخصيص الأصول بشكل دوري.

الوحدة الرابعة:

إدارة المخاطر والتحكم في المحافظ:

- أدوات وأساليب قياس المخاطر في المحافظ.
- استراتيجيات التحوط وإدارة المخاطر.
- إدارة المخاطر المتعلقة بالتقلبات السوقية.
- بناء المحفظة المثالية وفقاً للقدرة على تحمل المخاطر.
- طرق مراقبة وتقييم أداء المحفظة بانتظام.

الوحدة الخامسة:

التواصل مع العملاء وتقديم الاستشارات:

- فهم احتياجات العملاء وتوقعاتهم المالية.
- كيفية تقديم استشارات مالية مخصصة لكل عميل.
- الأسس الصحيحة لبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.
- تقديم تقارير أداء المحفظة بفعالية.
- تحسين مهارات التفاوض مع العملاء حول استراتيجيات الاستثمار.